

## **ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL ENTRE PORTUGAL E REINO UNIDO NO ÂMBITO DO BREXIT**

### **ANALYSIS OF THE TRADE BALANCE BETWEEN PORTUGAL AND THE UNITED KINGDOM UNDER THE BREXIT**

**Inês Catarina da Silva Prates; Jorge Miguel Oliveira da Silva; Nuno Miguel Tomé  
Bento; Rui Frade**

*ISLA Santarém*

[inesprates96@outlook.pt](mailto:inesprates96@outlook.pt); [sjorge605@gmail.com](mailto:sjorge605@gmail.com); [nunomigueltomebento@outlook.com](mailto:nunomigueltomebento@outlook.com);  
[rui.frade@islasantarem.pt](mailto:rui.frade@islasantarem.pt)

#### **Resumo**

Num referendo realizado no dia 23 de junho de 2016, os cidadãos do Reino Unido decidiram sair de forma voluntária e unilateral da União Europeia, num processo que foi apelidado de Brexit. O período transitório de dois anos até à efetivação da saída de Membro de pleno direito, terminou no dia 29 de março de 2019, sem que tivesse sido alcançado qualquer acordo, que regulasse a futura relação entre o Reino Unido e a União Europeia, no que diz respeito à livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capitais. A não obtenção de um acordo, principalmente na área comercial, poderá ter um impacto muito significativo nas economias dos países envolvidos. Desta forma, no âmbito do nosso trabalho, definimos como objetivo principal, a criação de uma base de conhecimento constituída pelos principais indicadores comerciais entre Portugal e o Reino Unido, que permita o desenvolvimento de análises futuras mais aprofundadas, com base na solução que vier a ser encontrada para o Brexit. Para este efeito, procedemos à compilação dos principais indicadores das balanças comerciais dos dois países, no que diz respeito às relações comerciais bilaterais, tendo verificado que estes são muito favoráveis a Portugal, com o Reino Unido a revelar-se como um dos nossos principais clientes, nomeadamente nas áreas de serviços relacionadas com as viagens e o turismo. Podemos então concluir, que o Brexit assume uma importância enorme no caso português, atendendo ao extremamente relevante papel de parceiro económico e comercial que o Reino Unido desempenha na nossa economia, através da balança comercial.

*Palavras-chave:* Balança Comercial, Portugal, Reino Unido, Brexit.

#### **Abstract**

In a referendum held on June 23, 2016, citizens of the United Kingdom decided to leave voluntarily and unilaterally of the European Union in a process that was dubbed Brexit. The transitional period of two years until the expiration of a full Member, expired on 29 March 2019, without any agreement being reached between the parties, regulating the future relationship between the United Kingdom and the European Union, as regards the free movement of persons, goods, services and capital. Failure to reach an agreement, especially in the commercial area, might have a very significant impact on the economies of the countries involved. In this way, in the scope of our work, we defined as main objective, the creation of a knowledge base constituted by the main commercial indicators between Portugal and the United Kingdom, that allows the development of further future analyzes, based on the solution that might be found for Brexit. To this end, we have compiled the main trade balance indicators of the two countries, with regard to bilateral trade relations, and found that they are very favorable to Portugal, with the United Kingdom proving to be one of our main customers, in particular in the areas of services related to travel and tourism. We can therefore conclude that Brexit is of enormous importance in the Portuguese case, given the extremely important role of economic and commercial partner that the United Kingdom plays in our economy, through the trade balance.

*Keywords:* Trade Balance, Portugal, United Kingdom, Brexit.

Os cidadãos do Reino Unido (RU) votaram favoravelmente a favor da saída da União Europeia (UE), num referendo realizado no dia 23 de junho de 2016, conforme podemos

verificar no portal da União Europeia (2019). A formalização da intenção de saída da UE, passou pela ativação do artigo 50º do Tratado de Lisboa, através de comunicação efetuada à UE no dia 29 de março de 2017. Este mesmo Tratado de Lisboa, no seu artigo 50º, prevê a possibilidade de qualquer Estado Membro poder sair de forma voluntária e unilateral da UE (Assembleia da República, 2008). Desta forma, o RU passou a dispor de um período transitório de 2 anos até à efetivação da saída de Membro de pleno direito, prazo esse que terminou no dia 29 de março de 2019. Terminado este prazo, sem que tivesse sido aprovado no Parlamento Inglês o acordo de saída estabelecido entre o Governo Inglês e a UE, passou a existir uma profunda indefinição sobre qual irá ser no futuro a relação entre o RU e a UE. No âmbito do nosso trabalho, mais do que avaliar prazos e procedimentos políticos, interessa-nos criar uma base de conhecimento constituída pelos principais indicadores comerciais entre Portugal e o RU, seguindo para este efeito, uma linha metodológica que passou pela análise desta informação estatística nos principais portais de referência, avaliando, recolhendo e compilando os dados disponíveis, efetuando desta forma um extenso tratamento da informação, tendo sempre como objetivo, o desenvolvimento de análises mais pormenorizadas no contexto comercial. Este método permitiu reunir os diversos indicadores da balança comercial entre Portugal e o RU, de forma a que com base na solução que vier a ser encontrada para o Brexit, seja possível retirar conclusões sobre o impacto do Brexit entre os dois países em questão.

## **COMÉRCIO INTERNACIONAL**

A regulação do comércio internacional é efetuada através da implementação de regras e normas, resultantes de acordos estabelecidos em órgãos internacionais, como a OMC (Organização Mundial do Comércio), a OMA (Organização Mundial das Alfandegas) e a CCI (Câmara de Comércio Internacional). Foi no início da década de 40, especificamente em 1944, que se deram os primeiros passos a nível mundial para a criação de um mercado aberto, através da Conferência de Bretton Woods, onde foi implementada uma nova ordem monetária internacional entre estados independentes. Quatro anos mais tarde, em 1948, é estabelecida a plataforma GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ou seja, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, que evoluiu, entretanto, para a atual OMC, com o objetivo principal de reduzir barreiras à livre circulação de bens e serviços e, com isso, beneficiar as transações comerciais entre países (Botelho, 2015). O mesmo autor refere ainda que a eliminação das barreiras comerciais e o rápido desenvolvimento da tecnológica, ao facilitar o progresso das comunicações e dos meios de transporte, tornou a globalização dos mercados uma realidade incontornável.

Com base nesta evolução e já na atualidade, o AICEP Portugal Global (2019), caracteriza o comércio internacional de uma forma geral, como o conjunto das entradas e/ou saídas de mercadorias. Outros autores, nomeadamente Lopez (2010), definem comércio internacional como um conjunto de operações realizadas entre países onde existe uma troca de bens e serviços ou movimento de capitais.

As estratégias de internacionalização das empresas passaram assim a ganhar uma importância acrescida e a ser tema de diversos estudos, normalmente com foco em duas grandes vertentes, a económica e a comportamental.

### **Teorias do comércio internacional**

É importante referir, que a internacionalização das empresas, no ponto de vista económico, tem as suas raízes nas datas de 1776 e 1817, com Adam Smith e David Ricardo, respetivamente, a efetuarem trabalhos muito relevantes e com impacto ainda nos nossos dias, sobre o comércio internacional e sobre os principais fatores de vantagem competitiva dos países no comércio internacional (Botelho, 2015).

Adam Smith em 1776, criou a teoria das vantagens absolutas, demonstrando que as trocas comerciais entre países podem ser benéficas para ambos, devendo cada país especializar-se somente nas exportações dos bens em que a sua produção detivesse uma vantagem absoluta e importando os bens em que o outro país detivesse uma maior vantagem absoluta. Desta forma, um país é capaz de produzir um bem com menos recursos do que outro país, concentrando-se desta forma nessa produção, podendo desta forma importar outro bem que um outro país, possa produzir com menos recursos, que seriam necessários na sua produção interna. Já em 1817, David Ricardo, introduziu alterações importantes a estes conceitos, através da teoria das vantagens comparativas, abordando os custos das trocas de mercadorias entre países, referindo que um país poderá não exportar sempre todos os bens em que tem vantagens absolutas, atendendo aos custos de oportunidade, e à consequente especialização da produção no bem em que tem maiores vantagens, obtendo desta forma benefícios, já que os ganhos com o comércio lhe permitem importar os produtos de que necessita e cuja produção interna não será satisfatória (Cassano, 2002).

### **Características do comércio internacional**

A economia e o comércio mundial estão dependentes dos diferentes ciclos políticos, em que a existência de governos com menor tendência de integração económica, pode levar à desagregação de acordos económicos e/ou comerciais. Nesse sentido, Vicentini (2013) refere a importância de estudar e enquadrar as diferentes modalidades de integração económica, enquanto processo que consiste na eliminação de barreiras entre países com o objetivo de obter um maior espaço económico com regras comuns e onde os compromissos

estabelecidos podem assumir diferentes níveis. No âmbito destes processos de integração, Pires (1998) caracteriza as Áreas de comércio livre como zonas onde existe eliminação de barreiras internas e restrições quantitativas ao comércio de bens e serviços entre os membros dessa comunidade económica. Já a União aduaneira é descrita pela *European Commission* (2019), como dois ou mais estados que formam um único território onde não são aplicados direitos aduaneiros às mercadorias que circulam entre os estados, onde todos os países aplicam uma pauta aduaneira comum aos produtos importados de países terceiros e finalmente, onde os bens podem circular livremente entre os estados membros. Já o Acordo de Taxas Preferenciais, segundo Basso (1998), consiste na eliminação de todas as taxas entre países membros e a adoção de uma única tarifa externa para os países não membros. Mercado Comum, conforme o portal da União Europeia (2019), consiste na livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas num único mercado. Já a União Monetária é descrita como um processo de harmonização das políticas económicas e monetárias dos respetivos estados membros (Eurocid, 2012).

## **A UNIÃO EUROPEIA E O COMÉRCIO**

Segundo o portal da União Europeia (2019), a UE é um grupo de 28 países da Europa, que se juntaram para melhorar, facilitar e tornar mais segura a vida de todos os cidadãos que habitam neste espaço comum. Tem como objetivos principais, reforçar a coesão económica, social e territorial e a solidariedade entre os países da UE, a criação de uma moeda única (euro) e um mercado livre sem fronteiras, onde estão apenas incluídos os países membros e onde as pessoas, as mercadorias, os serviços e os capitais circulam livremente (Comissão Europeia, 2007).

### **Características do comércio entre a UE e países terceiros**

Conforme referimos no ponto anterior, o comércio entre os países, pode ser efetuado no âmbito de acordos bilaterais, ou no âmbito de acordos efetuados entre espaços económicos/políticos. Conforme o Parlamento Europeu (2019), a UE tem uma política comercial comum perante países terceiros, isto é, países que não estão integrados no espaço europeu.

Por sua vez, o comércio intraeuropeu, segundo o portal da União Europeia (2019), está abrangido pelo princípio da livre circulação de bens, mercadorias e serviços, pelo que não existem procedimentos alfandegários, imposição de taxas aduaneiras e/ou impostos de importação/exportação entre os países membros.

## PRINCIPAIS INDICADORES DA BALANÇA COMERCIAL ENTRE PORTUGAL E O REINO UNIDO

### Breve enquadramento do conceito de balança comercial

Segundo a PORDATA (2019), a Balança Comercial é uma das componentes da Balança de Pagamentos, sendo que esta se caracteriza por contabilizar os valores referentes ao comércio, investimento e às transferências, efetuadas entre um país e o resto do mundo. Por sua vez, balança comercial é o termo económico que representa a diferença entre as importações e as exportações, registando o valor dos bens e dos serviços que o país vende e compra. Quando o país exporta mais do que importa, diz-se que apresenta saldo positivo ou excedente comercial e quando importa mais do que exporta, diz-se que apresenta saldo negativo ou défice comercial. As importações de bens e serviços consistem em compras, ofertas, trocas diretas ou doações de não residentes para residentes e as exportações consistem em vendas, trocas diretas, ofertas ou doações de residentes para não residentes.

### A balança comercial entre Portugal e o RU

Analisando dados referentes a 2017, podemos referir que nesse mesmo ano, a balança comercial entre Portugal e o RU foi positiva para Portugal, isto é, exportamos mais do que importamos, conforme os dados fornecidos pelo INE (2018). Relativamente a 2016 e com dados mais consolidados, conforme tabela 1 obtida em Aicep Portugal Global (2017), podemos ter a perceção da importância do RU na balança comercial de Portugal, ocupando o 4º lugar enquanto cliente e o 6º lugar enquanto fornecedor.

Tabela 1. Principais clientes e fornecedores de Portugal

Mercado	Clientes	Fornecedores
	2016	
	Posição	Posição
Espanha	1º	1º
França	2º	3º
Alemanha	3º	2º
Reino Unido	4º	6º

Já em relação ao RU e ao ano de 2016, em termos comparativos, Portugal ocupava nesse ano o 31º lugar na lista de países que mais importavam produtos e serviços do RU (0,5%), situando-se no 30º lugar na lista de países que mais exportavam produtos e serviços para o RU (0,6%), conforme tabela 2, dados da Aicep Portugal Global (2017).

Tabela 2. Principais clientes e fornecedores do RU

Mercado	Clientes	Fornecedores
	2016	
	Posição	Posição
EUA	1º	3º
Alemanha	2º	1º
França	3º	5º
Países Baixos	4º	4º
Portugal	31º	30º

Aicep Portugal Global (2017)

Em termos absolutos, e em relação ao RU e ao ano de 2016, Portugal importou 3,3 mil milhões (+ 4,7% face ao ano anterior) de euros, exportou 7,5 mil milhões de euros (- 3,4 face a 2015) e apresentou um saldo da balança comercial positivo de aproximadamente de 4,2 mil milhões de euros.

Sendo a balança comercial composta pela balança de serviços e balança de bens, passamos a efetuar a análise aos principais indicadores das mesmas, relativamente a Portugal.

### Balança de Serviços de Portugal com o RU

Em termos de exportação de serviços, o RU foi classificado como o principal cliente de Portugal em 2016, com uma quota de 15%, seguido da França, Espanha e Alemanha, conforme se pode verificar pelos dados obtidos em Aicep Portugal (2016) e apresentados no gráfico 1.

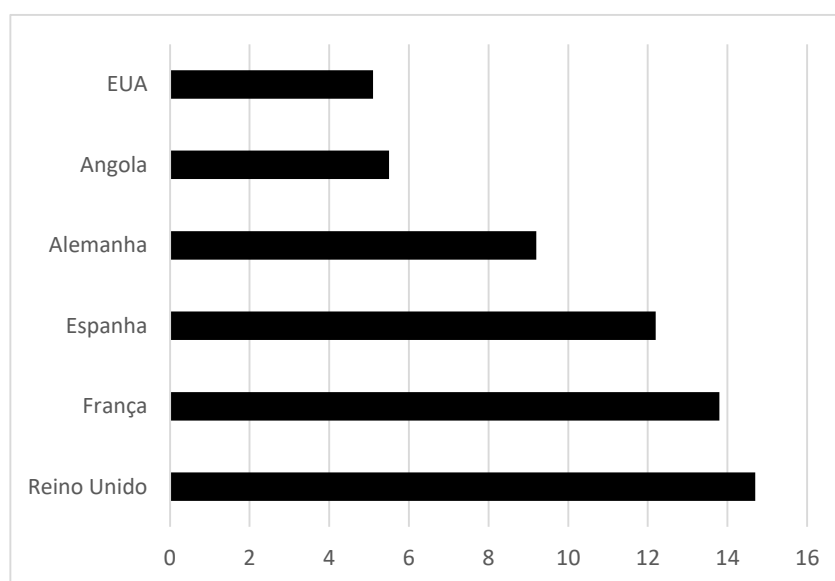


Gráfico 1. Exportações de serviços de Portugal - Clientes. (%)

Ainda segundo o Aicep Portugal Global (2017), os principais serviços exportados em 2016 por Portugal com destino ao RU, conforme tabela 3, foram as viagens e turismo (57,3%), os transportes (22,4%), os serviços fornecidos por empresas (9,2%) e os serviços de telecomunicações, informática e informação (5,5%).

Tabela 3. Exportação de Serviços de Portugal para o RU

Exportações de Serviços	
Serviços	%
Viagens e turismo	57,3
Transportes	22,4
Outros serviços empresariais	9,2
Telecomunicações, informática e informação	5,5

Aicep Portugal Global (2017)

Por outro lado, em termos de importação de serviços, RU está classificado como o 2º país fornecedor de serviços a Portugal, correspondendo a 10,8% no total em 2016, dados obtidos em Aicep Portugal Global (2016). Os valores apresentados no gráfico 2 são retirados do portal PORDATA (2019).

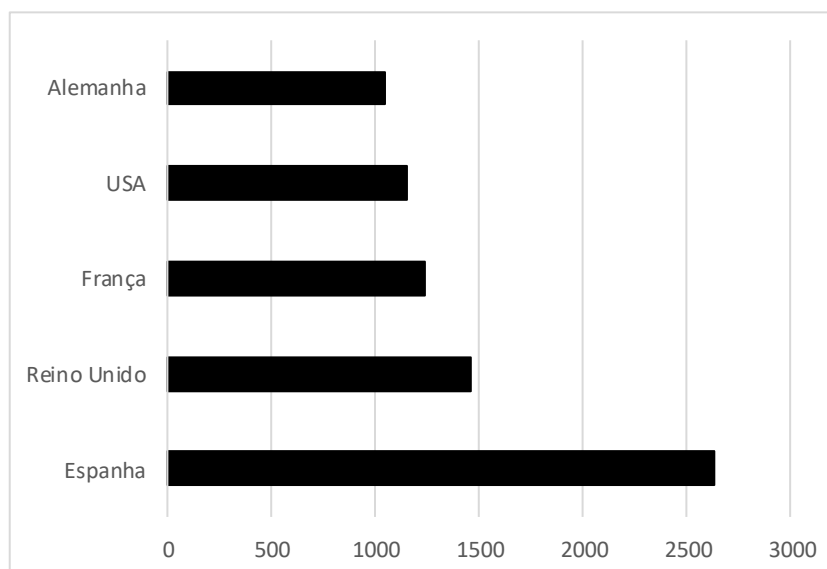


Gráfico 2. Importação de serviços para Portugal - Fornecedores. (Milhões)

Segundo dados obtidos pela Aicep Portugal Global (2017), a nível das importações de serviços para Portugal vindas do RU, em 2016, as viagens e turismo representavam (28,8%), os serviços fornecidos por empresas (20,1%), transportes (14,9%), e os serviços de telecomunicações, informática e informação cerca de (11,7%).

Tabela 4. Importações de Serviços para Portugal vindas do RU

Importações de Serviços	
Serviços	%
Viagens e turismo	28,8
Outros serviços empresariais	20,1
Transportes	14,9
Telecomunicações, informática e informação	11,7

Aicep Portugal Global (2017)

Esta análise à balança comercial de serviços com o RU, demonstra a importância do turismo, representando mais de metade da receita da balança comercial de serviços (57,3%).

Numa breve análise aos dados de 2017, de forma a podermos ter algum nível de análise da informação em termos de evolução, os dados referentes à exportação de serviços para o RU apontavam para um crescimento de 13,3% face ao ano anterior e as importações um ligeiro decréscimo de 6%, resultando num saldo positivo da balança comercial de serviços, superior ao verificado em 2016 que foi de 1.909,2 Milhões€, para cerca de 2.241,9 milhões € em 2017.

### Balança de Bens de Portugal com o RU

Em termos de exportação de bens e como podemos observar no gráfico 3, o RU está posicionado em 4º lugar como cliente de Portugal nas exportações de bens, com uma quota de 7%, só sendo suplantado pela Alemanha, França e Espanha, conforme dados obtidos em Aicep Portugal Global (2016) e apresentados no gráfico 3.

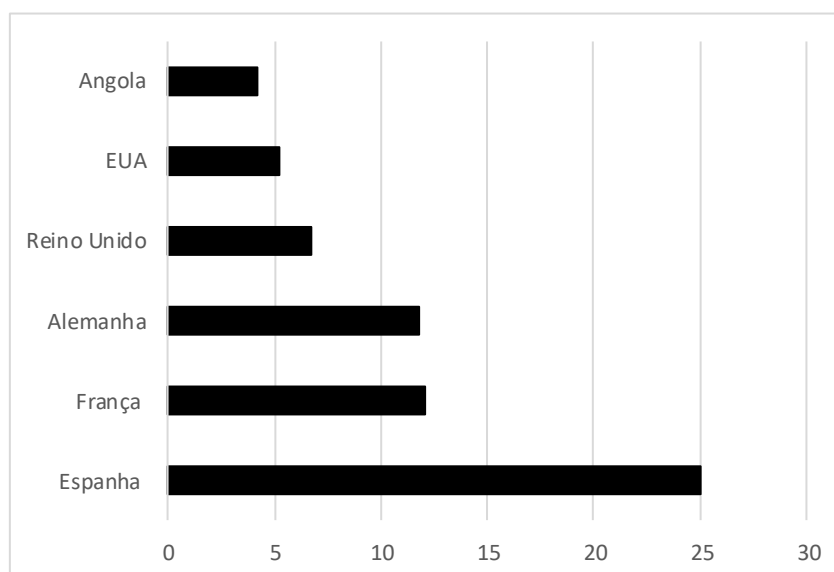


Gráfico 3. Exportações de bens de Portugal - Clientes. (%)



No âmbito das exportações portuguesas para o RU, as que mais se destacaram e deram o seu contributo para o crescimento da balança de bens no ano de 2016, foram as máquinas e tecnologia (22,50%), seguidas os veículos (16,7%), dos metais (8,1%) e do vestuário (7,8%), conforme tabela 5, obtida em Aicep Portugal Global (2017).

Tabela 5. Exportação de Bens de Portugal para o RU.

Exportações de Bens	
Produtos	%
Máquinas e tecnologia	22,5
Veículos	16,7
Metais comuns	8,1
Metais comuns	7,8
Produtos químicos	5,9
Plásticos	5,9
Alimentares	5,8
Matérias têxteis	3,8
Calçado	3,4
Minerais e minérios	3,2

Aicep Portugal Global (2017)

Em termos de importação de bens, o RU foi classificado como o 6º fornecedor de Portugal em 2016, com uma quota de 3,2%, seguido dos Países Baixos, Itália, França, Alemanha e Espanha que ocupa o 1º lugar, conforme se pode verificar pelos dados obtidos em Aicep Portugal (2016) e apresentados no gráfico 4.

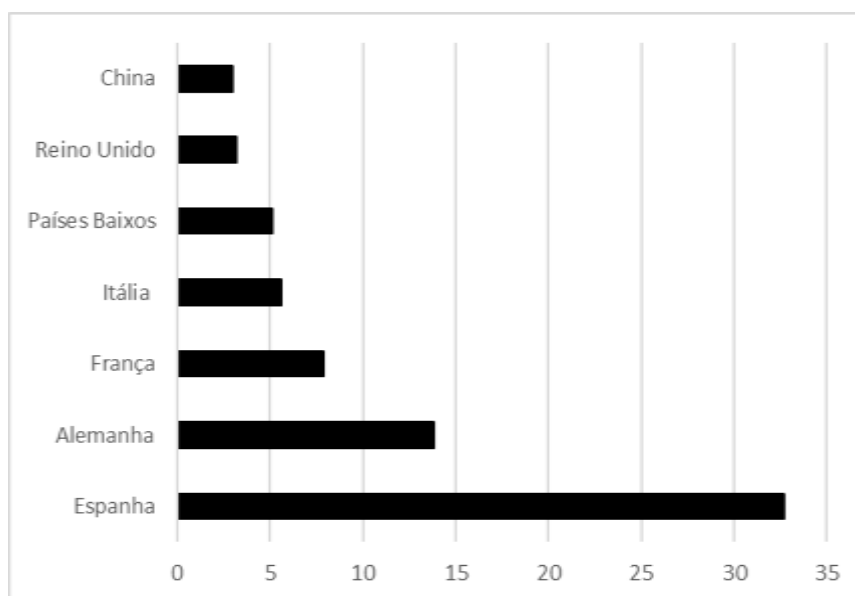


Gráfico 4. Importações de bens para Portugal - Fornecedores. (%)

Segundo dados obtidos em Aicep Portugal Global (2017), a nível das importações de bens para Portugal vindas do RU, em 2016 e conforme tabela 6, destacam-se os veículos (20,8%), produtos químicos (19,5%), máquinas e tecnologia (18,5%) e metais (8,9%).

Tabela 6. Importações de Bens para Portugal provenientes do RU.

Importações de Bens	
Produtos	%
Veículos	20,8
Produtos químicos	19,5
Máquinas e tecnologia	18,5
Metais comuns	8,9
Agrícolas	7,7
Alimentares	4,6
Plásticos	3,4
Matérias têxteis	3,2
Combustíveis minerais	2,7
Instrumentos de ótica	2,6

Numa breve análise aos dados de 2017, de forma a podermos ter algum nível de análise da informação em termos de evolução, os dados referentes à exportação de bens para o RU apontavam para um crescimento de 3,9% face ao ano anterior e as importações um ligeiro decréscimo de 0,5%, resultando num saldo positivo da balança comercial de bens, superior ao verificado em 2016 (+103 Milhões€) em cerca de 8,9%.

## CONCLUSÕES

O impacto do Brexit está dependente de múltiplos fatores, muitos deles ainda desconhecidos, sendo que o tipo de enquadramento do acordo a celebrar entre as partes, poderá ter um papel muito importante nas futuras relações comerciais dos ainda estados-membros. O acordo de saída a adotar, conforme já referimos no âmbito deste estudo, poderá ser no âmbito de uma Área de comércio livre, uma União aduaneira, um Acordo de Taxas Preferenciais ou uma estrutura mista negociada especialmente para este caso. De qualquer forma, só o atual Mercado Comum, onde o RU e Portugal estão integrados, define a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas. Com o Brexit, poderão existir impactos, oportunidades ou custos para as empresas dos diferentes países integrantes da UE, dependendo sempre da importância comercial que o RU tenha atualmente, visto que estas relações comerciais poderão vir a ser exercidas no futuro, enquanto países terceiros,

com diversos custos alfandegários muito elevados. Neste sentido, Portugal está numa posição particularmente delicada, visto que o seu comércio externo depende muito mais do RU do que o RU de Portugal. Efetivamente, em termos globais o RU é o nosso 4º cliente e o nosso 6º fornecedor. Já Portugal e também em termos globais, é o 31º cliente do RU e o 30º fornecedor. Na área específica dos serviços, o RU é o principal cliente de Portugal, com cerca de 57% desses serviços a serem de viagens e turismo. O RU também se destaca na área dos serviços enquanto nosso fornecedor, visto que tem a 2ª posição. Já na balança de bens, o RU é o 4º cliente e o 6º fornecedor de Portugal. Com base nesta análise sucinta dos principais indicadores da balança comercial entre Portugal e o RU, podemos afirmar que as negociações que estão a decorrer para o Brexit, assumem uma importância enorme no caso português, atendendo ao extremamente relevante papel de parceiro económico e comercial que o RU desempenha na nossa economia, via balança comercial.

## REFERÊNCIAS

- Aicep Portugal Global. (2016). Exportações: Motor da Economia. Obtido de [http://www.portugalglobal.pt/PT/RevistaPortugalglobal/2016/Documents/Portugal\\_global\\_n90.pdf](http://www.portugalglobal.pt/PT/RevistaPortugalglobal/2016/Documents/Portugal_global_n90.pdf).
- Aicep Portugal Global. (2017). Reino Unido: ficha de Mercado. Obtido de <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detalhe.aspx?documentId=70510315-445c-4677-8649-1a452d59d18b>.
- AICEP Portugal Global. (2019). Glossário. Obtido de [http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Glossario/Paginas/Glossario.aspx#gloss\\_C](http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Glossario/Paginas/Glossario.aspx#gloss_C).
- Assembleia da República. (2008). Tratado de Lisboa. Versão Consolidada. Obtido de [https://www.parlamento.pt/europa/Documents/Tratado\\_Versao\\_Consolidada.pdf](https://www.parlamento.pt/europa/Documents/Tratado_Versao_Consolidada.pdf).
- Basso, M. (1998). Integração Económica e Institucionalização: As experiências do Mercasul e da União Europeia. Revista CEJ, 4 (Vol.2).
- Botelho, J. M. (2015). Internacionalização de Empresas – Contributos para a construção de um modelo de suporte à análise e à implementação de estratégias de internacionalização. Tese de Doutoramento. Évora. Universidade de Évora.
- Cassano, F. A. (2002). A teoria económica e o comércio internacional. Tese de Mestrado. São Paulo. Universidade Católica de São Paulo.
- Comissão Europeia. (2007). Como Funciona a União Europeia. Guia das instituições da União Europeia. Obtido de [http://www.dhnet.org.br/direitos/sip/euro/ue\\_como\\_funciona\\_ue.pdf](http://www.dhnet.org.br/direitos/sip/euro/ue_como_funciona_ue.pdf).
- Eurocid. (2012). União Económica e Monetária. Obtido em Abril, 11, 2019 de [http://www.eurocid.pt/pls/wsd/wsdwcot0.detalhe?p\\_cot\\_id=4808](http://www.eurocid.pt/pls/wsd/wsdwcot0.detalhe?p_cot_id=4808).

- European Commission. (2019). União Aduaneira da UE. Obtido em Abril 10, 2019 de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/pt/uniao-aduaneira-da-ue>.
- INE. (2018). Estatísticas do Comércio Internacional. Novembro 2017. Obtido em Abril, 12, 2019 de [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaques&DESTAQUESdest\\_boui=303746954&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=303746954&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt).
- Lopez J. M. & Gama, M. (2010). Comércio exterior competitivo. *São Paulo: Aduaneiras*.
- Parlamento Europeu. (2019). A União Europeia e a Organização do Comércio. Obtido de [http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU\\_5.2.2.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pt/FTU_5.2.2.pdf).
- Pires, A. R. (1998). Harmonização Tributária em Processos de Integração Económica. Estudos de Direito Tributário em Homenagem à Memória de Gilberto de Ulhôa Canto. Rio de Janeiro: Forense.
- PORDATA. (2019) Glossário. Obtido em Abril 4, 2019 de <https://www.pordata.pt/Glossario>.
- PORDATA. (2019) Importações de Serviços. Obtido em Abril 24, 2019 de <https://www.pordata.pt/Portugal/Importações+de+serviços+total+e+por+principais+pa%C3%ADses+parceiros+comerciais-2348>.
- União Europeia. (2019). A UE em poucas palavras. Obtido em Abril 3, 2019 de [https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief\\_pt](https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_pt).
- União Europeia. (2019). Comércio. Obtido em Abril, 11, 2019 de [https://europa.eu/european-union/topics/trade\\_pt](https://europa.eu/european-union/topics/trade_pt).
- União Europeia. (2019). Mercado único. Obtido em Abril, 11, 2019 de [https://europa.eu/european-union/topics/single-market\\_pt](https://europa.eu/european-union/topics/single-market_pt).
- União Europeia. (2019). Reino Unido. Obtido em Abril 5, 2019 de [https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom\\_pt](https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom_pt).
- Vicentini, M. (2013). Integração Económica – A experiência Europeia e os Desafios do Mercosul. Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, 1 (Vol. 2), 177-178.

## PERFIL ACADÉMICO E PROFISSIONAL DOS AUTORES

**Inês Prates** é estudante da licenciatura em Gestão Comercial do ISLA Santarém.

**Jorge Silva** é estudante da licenciatura em Gestão Comercial do ISLA Santarém.

**Nuno Bento** é estudante da licenciatura em Gestão Comercial do ISLA Santarém.

**Rui Frade** é Professor Coordenador do ISLA Santarém. Investigação em Marketing e Gestão.

**Endereço postal:**

ISLA Santarém  
Largo Cândido dos Reis, 2000-241 Santarém  
Portugal